



ARTIFEX MUNDI

# PREZENTACJA INWESTORSKA

WARSZAWA, 16.09.2025 R.





ARTIFEX MUNDI

**Wstęp**



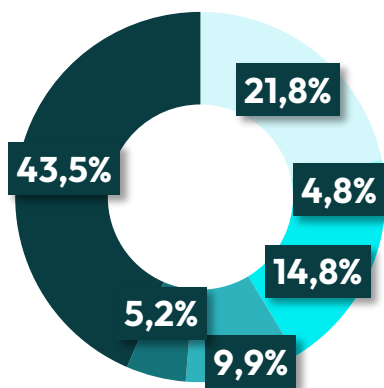
# — Podstawowe informacje o Artifex Mundi

## PROFIL

- † Producent i wydawca gier komputerowych
- † **19 lat doświadczenia** na rynku gier
- † 120 pracowników i stałych podwykonawców

## STRUKTURA AKCJONARIATU

(według głosów na WZ)



- Porozumienie akcjonariuszy
- Robert Mikuszewski
- Warsaw Equity ASI Sp. z o.o.
- NN OFE
- G5 Entertainment AB
- Free float

1) Porozumienie między Tomaszem Grudzińskim, Jakubem Grudzińskim, Kamilem Urbankiem, Rafałem Wrońskim, Bożeną Grudzińską oraz Bogdanem Grudzińskim dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec spółki oraz nabywania przez akcjonariuszy akcji spółki

## WYBRANE INFORMACJE RYNKOWE

ISIN	PLARTFX00011
Liczba akcji	11.939.992
Kapitalizacja <sup>(2)</sup>	182 mln zł
Cena/zysk <sup>(2)</sup>	6,7

## WYBRANE DANE FINANSOWE

Dane skonsolidowane w mln PLN	I pół. 2025 r.	I pół. 2024 r.
Przychody ze sprzedaży	52,8	52,1
Znormalizowana EBITDA <sup>(3)</sup>	15,5	18,1
Zysk netto	14,2	14,4

2) Kapitalizacja i C/Z obliczone wg kursu akcji na dzień 2025-09-15

3) Wynik oczyszczony z bezgotówkowych kosztów programu motywacyjnego



ARTIFEX MUNDI

# Najważniejsze wydarzenia

# — H1 2025 w skrócie

**52,8**  
mln PLN

PRZYCHODÓW

**13,1**

EBIT

**14,2**  
mln PLN

ZYSKU NETTO



## STABILIZACJA PRZYCHODÓW

Wzrost przychodów segmentu F2P pomimo mniej sprzyjających warunków makro (osłabienie dolara); niższa sprzedaż gier w formule premium.



## META UNSOLVED CORAZ BLIŻEJ METY

Projekt metagry rozwija się zgodnie z harmonogramem, a plan wdrożenia jej do Unsolved w H1 2025 r. jest aktualny. Wzrost inwestycji w bazę graczy bieżącej wersji gry osiągnięty m. in. dzięki dywersyfikacji kanałów reklamowych.



## RPG O KROK OD REVEALU

Finalizujemy prace nad wersją alfa gry, jej ukończenie planowane jest na początek 2026 r. Jeśli nie zdarzy się nic nieoczekiwanego, w I kwartale 2026 r. zaprezentujemy ją szerszej publiczności.



## MOCNA POZYCJA FINANSOWA

W drugą połowę roku wkroczyliśmy z 30 mln zł na kontach oraz w obligacjach. Budżety deweloperskie i marketingowe obu projektów mamy zabezpieczone, co pozwala nam skupić się na optymalnym rozwijaniu ich biznesowego potencjału.



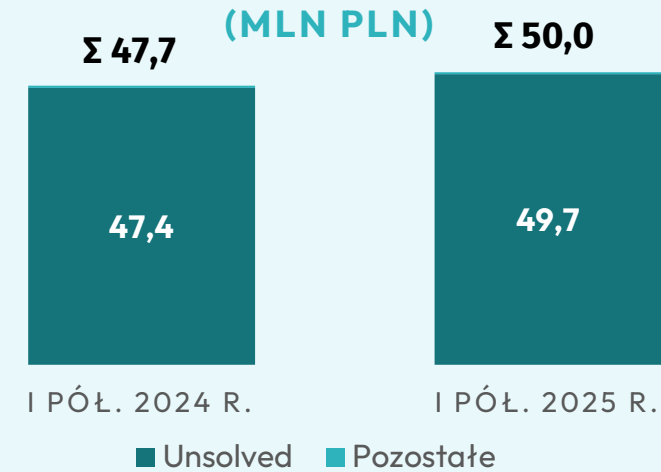
# Segment F2P

# Free-to-play w H1 2025 r.

## WYNIKI SPRZEDAŻY

- ✦ **50 mln PLN** przychodów segmentu (wzrost o 5%)
- ✦ **29,8 mln PLN** kosztów akwizycji graczy (16% wzrost rdr.)
- ✦ **20,2 mln PLN** pierwszej marży (9% mniej rdr.)

## PRZYCHODY SEGMENTU W PODZIALE NA GRY



## PIERWSZA MARŻA SEGMENTU\* (MLN PLN)

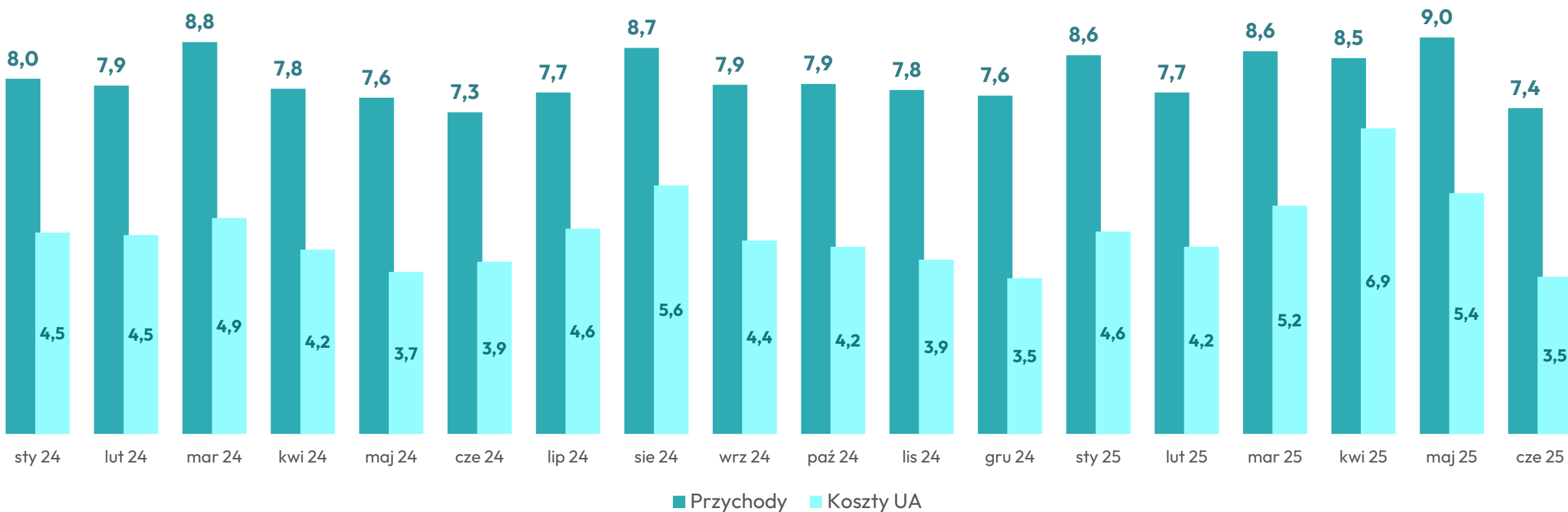


\* Przychody pomniejszone o wydatki na akwizycje graczy

# — Komerccjalizacja Unsolved



UNSOLVED. MIESIĘCZNE PRZYCHODY I KOSZTY AKWIZYCJI GRACZY  
(MLN PLN)

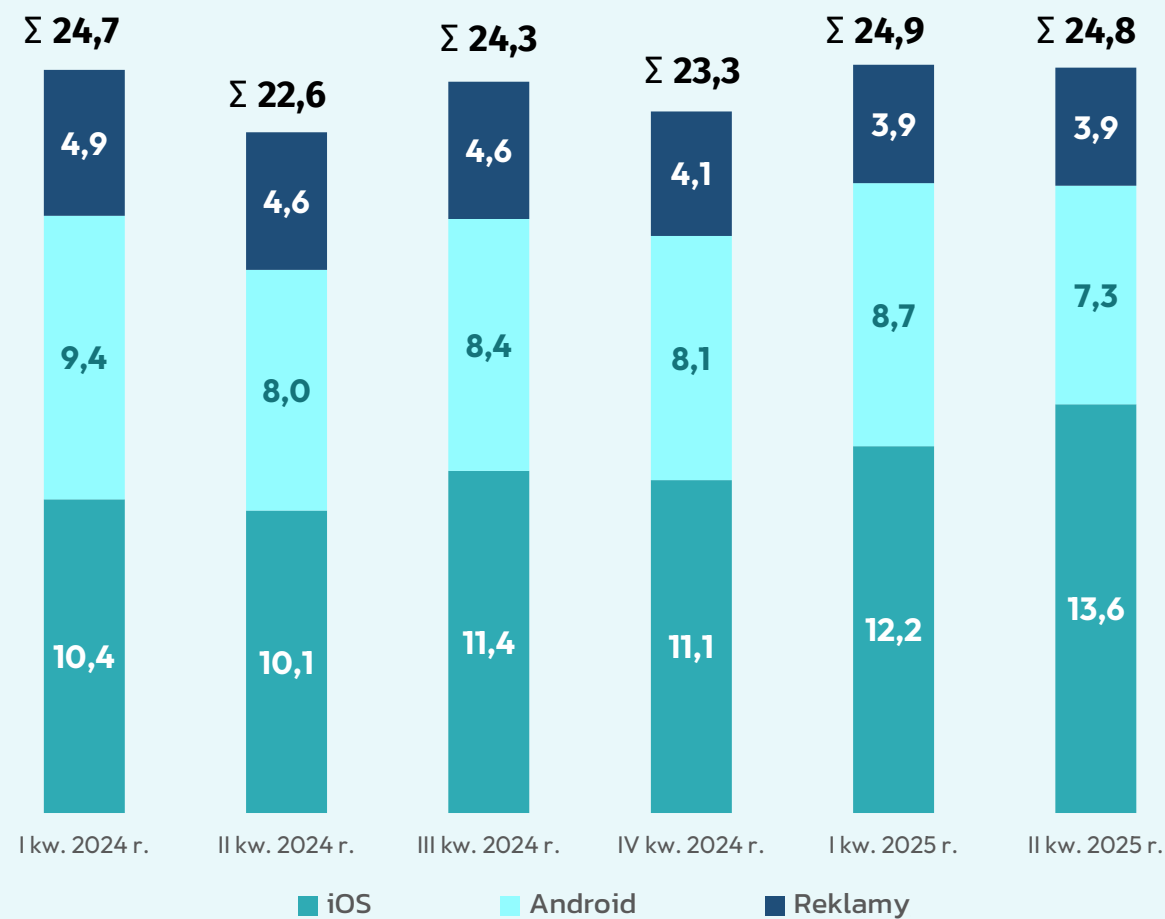


# — Unsolved w H1 2025 r.

## NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

- ✦ Kontynuacja projektu metagry Unsolved, prace przebiegają zgodnie z planem;
- ✦ Rozszerzenie contentu o 4 przygody, do 54;
- ✦ Wdrożyliśmy lokalizacje dla 18 nowych języków;
- ✦ Wdrożyliśmy *cloud save'a*;
- ✦ Aktywne działania marketingowe, dostosowane do bieżącej sytuacji rynkowej; 36% wzrost inwestycji w UA w II kwartale br. osiągnięty m.in. dzięki dywersyfikacji kanałów reklamowych.

## PRZYCHODY UNSOLVED - STRUKTURA (MLN PLN)





# — Metagra Unsolved

## PLAN ROZWOJU METAGRY

- ✦ Q3/Q4 2025 r. – zakończenie prac nad wersją Alpha;
- ✦ Początek 2026 r. – zakończenie prac nad wersją Beta;
- ✦ Pierwsza połowa 2026 – release, optymalizacja KPIs i dalszy rozwój metagry.

# — Nowa gra RPG



## HARMONOGRAM PROJEKTU I JEGO REALIZACJA

- † I poł. 2025 r. – kontynuacja prac nad wersją Alfa gry;
- † II poł. 2025 r. – prace nad kolejnymi kamieniami milowymi gry;
- † Początek 2026 r. – ukończenie wersji alfa gry, reveal tytułu, start działań marketingowych;
- † Q4 2026 r. – *soft-launch* gry.



ARTIFEX MUNDI

# Segment HOPA

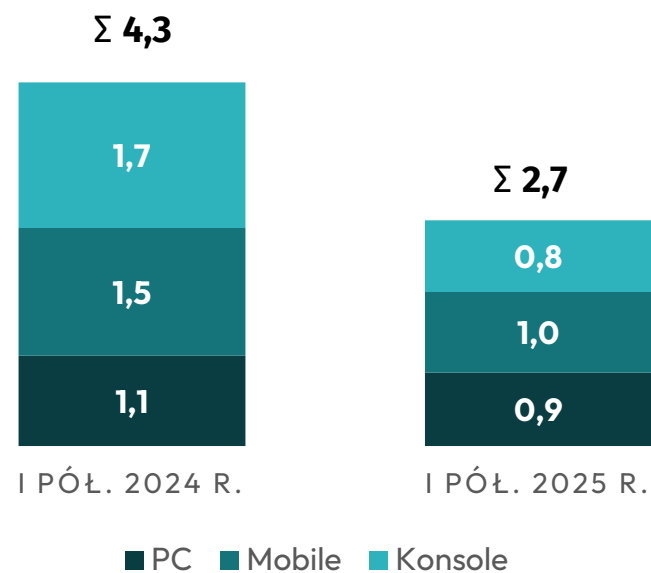


# — HOPA w H1 2025 r.

## NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

- ✦ Komercjalizacja w trybie zeroinwestycyjnym;
- ✦ Niższa sprzedaż jest konsekwencją m.in. cyklu życia gier dostępnych w sprzedaży oraz braku premier nowych gier.

## SPRZEDAŻ SEGMENTU W PODZIALE NA PLATFORMY (MLN PLN)





ARTIFEX MUNDI

# Wyniki finansowe



# Wybrane dane finansowe

## Wyniki finansowe

1

Rosnące przychody segmentu free-to-play w warunkach mniej korzystnych warunków zewnętrznych (umocnienie złotego).

2

Istotny wzrost wydatków na UA możliwy dzięki zwiększaniu KPI Unsolved oraz dywersyfikacji kanałów reklamowych.

3

Istotne dodatnie saldo przychodów i kosztów finansowych związane m.in. z sytuacją na rynku walutowym.

tys. PLN	I pół. 2025 r.	I pół. 2024 r.	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży:</b>	<b>52 784</b>	<b>52 149</b>	<b>1%</b>
① Free-to-play	50 026	47 749	5%
HOPA & inne premium	2 758	4 400	(37%)
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>47 742</b>	<b>45 687</b>	<b>4%</b>
② Koszty sprzedaży (w tym UA)	30 270	26 095	16%
Koszty ogólne zarządu	4 381	4 304	2%
Saldo PPO i PKO	- 31	- 49	(38%)
<b>EBIT</b>	<b>13 059</b>	<b>15 239</b>	<b>(14%)</b>
③ Saldo przychodów i kosztów finansowych	2 549	579	340%
<b>Wynik netto</b>	<b>14 196</b>	<b>14 353</b>	<b>(1%)</b>



ARTIFEX MUNDI

# Perspektywy na H2 2025 r.

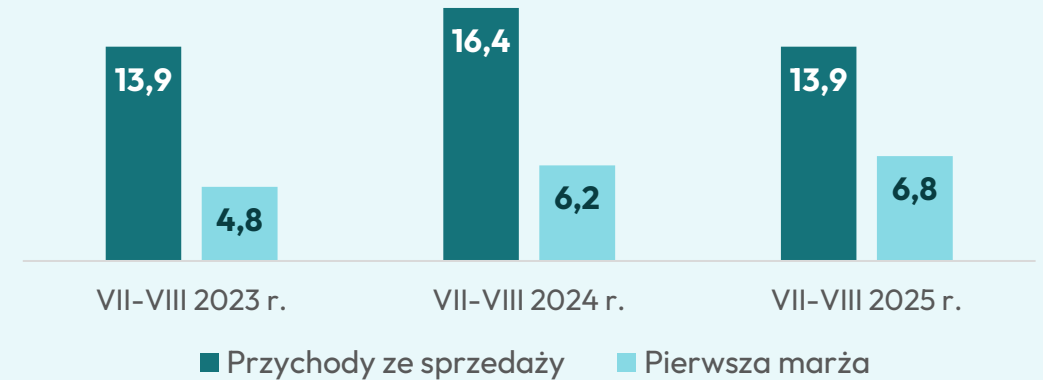
# — Sprzedaż VII-VIII '25

- ✦ Ograniczenie wydatków na akwizycję graczy, związane z sezonowym zmniejszeniem zainteresowania rozrywką online i sytuacją na rynku reklamowym;
- ✦ **Wzrost** pierwszej marży spółki (**10%** dla Unsolved) w okresie VII-VIII, przy niższych przychodach (efekt redukcji wydatków na UA).

**ARTIFEX MUNDI**  
(MLN PLN)



**UNSOLVED**  
(MLN PLN)



# — Perspektywy na H2 2025 r.

**Przychody Artifex Mundi**



Przychody z komercjalizacji Unsolved na poziomie 2024 r. (m.in. ze względu na osłabienie USD); niższe przychody z komercjalizacji pozostałych tytułów

**Wydatki na akwizycję graczy**



Oczekiwany wzrost inwestycji w okresie jesiennym, kompensujący niższą wakacyjną aktywność w obszarze UA

**EBIT**



**Nakłady na produkcję gier**



Wzrost wydatków na rozwój Unsolved oraz nowej gry RPG.

**Stan środków pieniężnych**



Wyniki na komercjalizacji gier oraz przychody finansowe pokrywające gros nakładów na rozwój projektów.



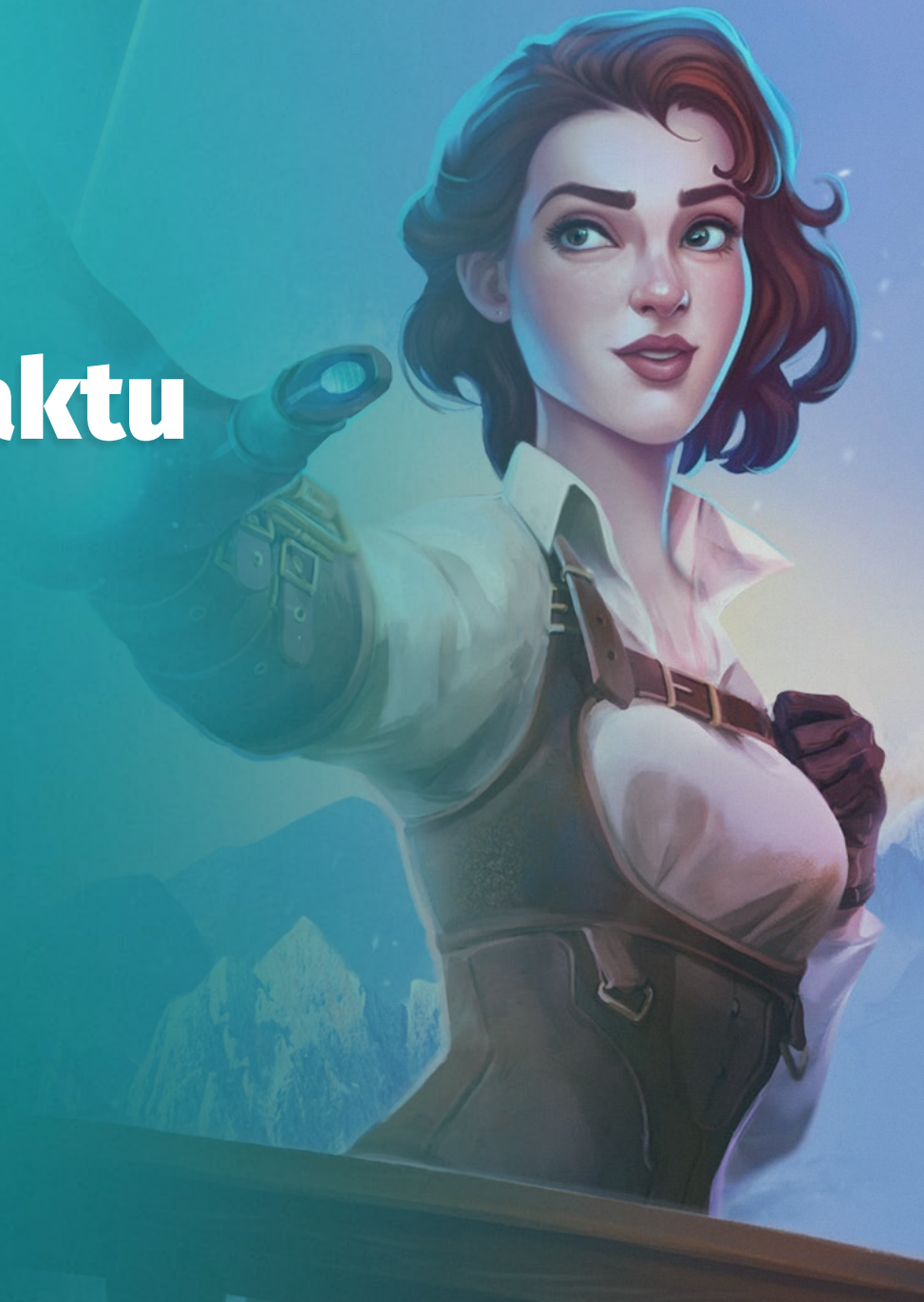
# Zapraszamy do kontaktu

✉ [ir@artifexmundi.com](mailto:ir@artifexmundi.com)

Błażej Dowgielski

✉ [b.dowgielski@makmedia.pl](mailto:b.dowgielski@makmedia.pl)

☎ +48 692 823 744





ARTIFEX MUNDI

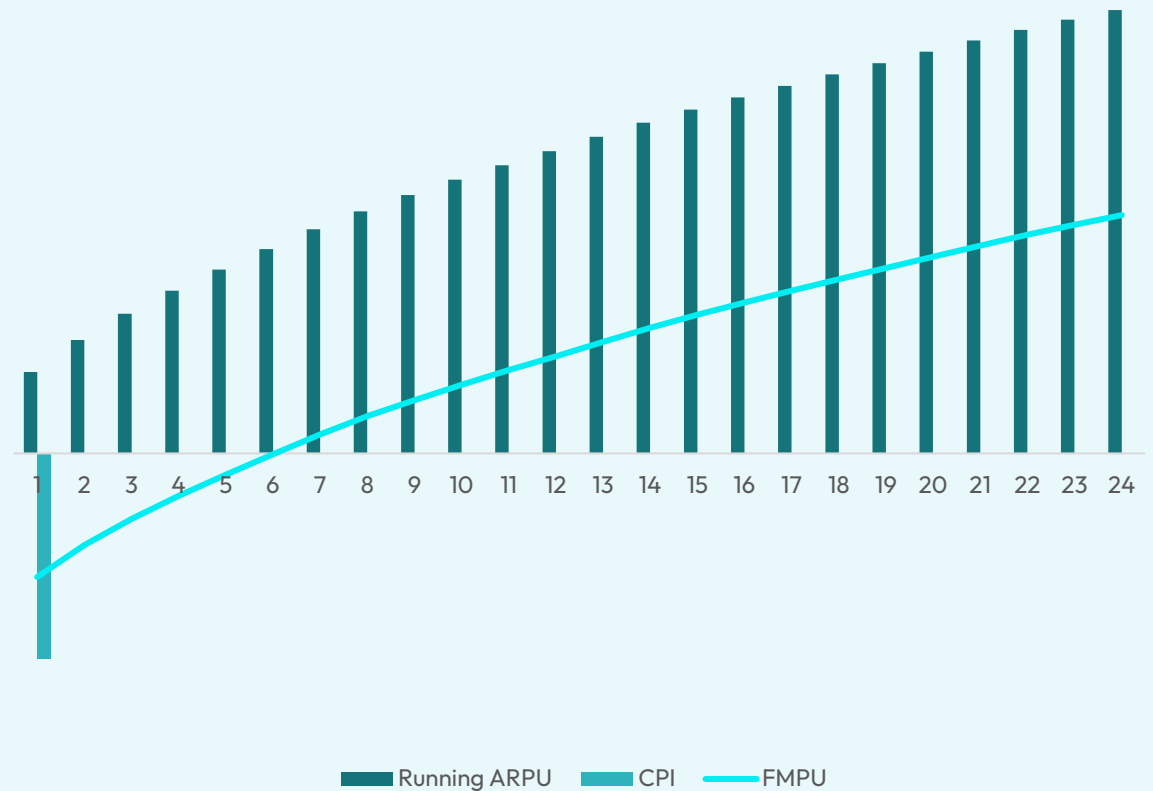
**Dodatkowe slajdy**

# — Inwestycje w bazę graczy

## UA – JAK TO U NAS DZIAŁA?

- ✦ Pozyskujemy użytkowników w oparciu o modele predykcyjne;
- ✦ Optymalizujemy ROAS, czyli relację LTV do CPI;
- ✦ Target ROAS jest niezmienny – dostosowujemy skalę kampanii do bieżących warunków na rynku reklamy;
- ✦ Pozyskana kohorta graczy generuje przychody nawet ponad 2 lata (a wraz z rozbudową *Unsolved* cykl życia gracza będzie się dalej wydłużał);
- ✦ Oczekiwany BEP liczymy w miesiącach, ale mniej niż rok;

## MODELOWA KOMERCJALIZACJA UNSOLVED W POJEDYNCZEJ KOHORCIE GRACZY (DANE PRZYKŁADOWE)



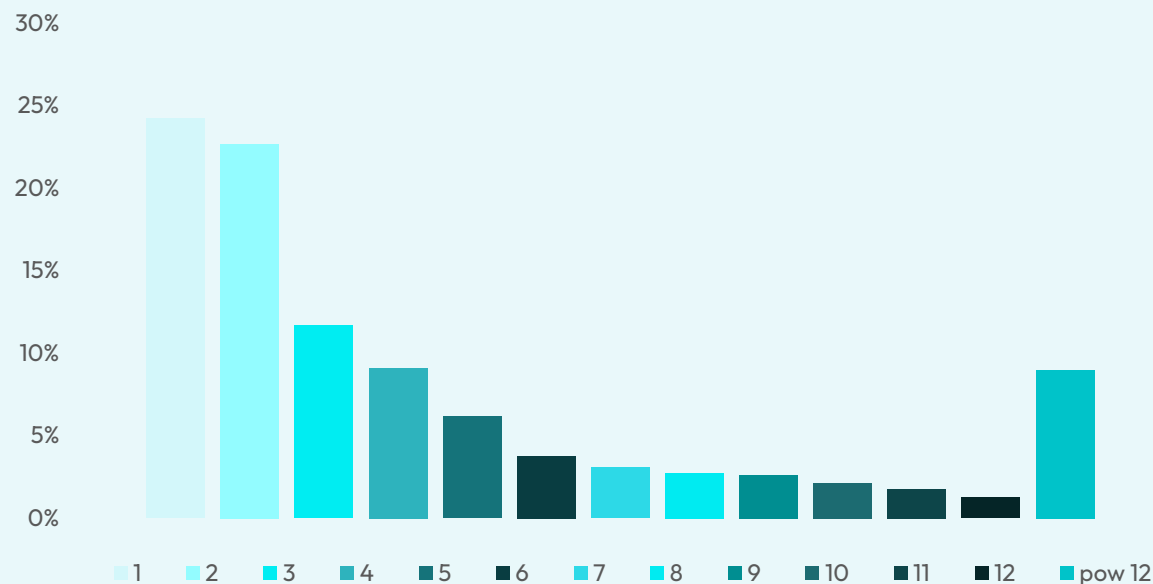
# — Inwestycje w bazę graczy

## STRUKTURA WIEKOWA PRZYCHODÓW

- ✦ Na przychody w bieżącym miesiącu składają się kohorty graczy pozyskanych przez ponad 2 lata;
- ✦ W przykładowym miesiącu 50-60% przychodów może pochodzić z kohort graczy starszych niż 2 miesiące;
- ✦ Na przychody w danym miesiącu wpływa dynamika UA w poprzednich kwartałach;
- ✦ Rozkład kohort wg okresu pozyskanie zmienia się, np. rosnący udział starszych miesięcy przy ograniczaniu UA (i vice versa).

<b>Przychody 2021-2024</b>	204 mln
<b>Koszty UA 2021-2024</b>	114 mln
<b>Uproszczony ROAS</b>	180%

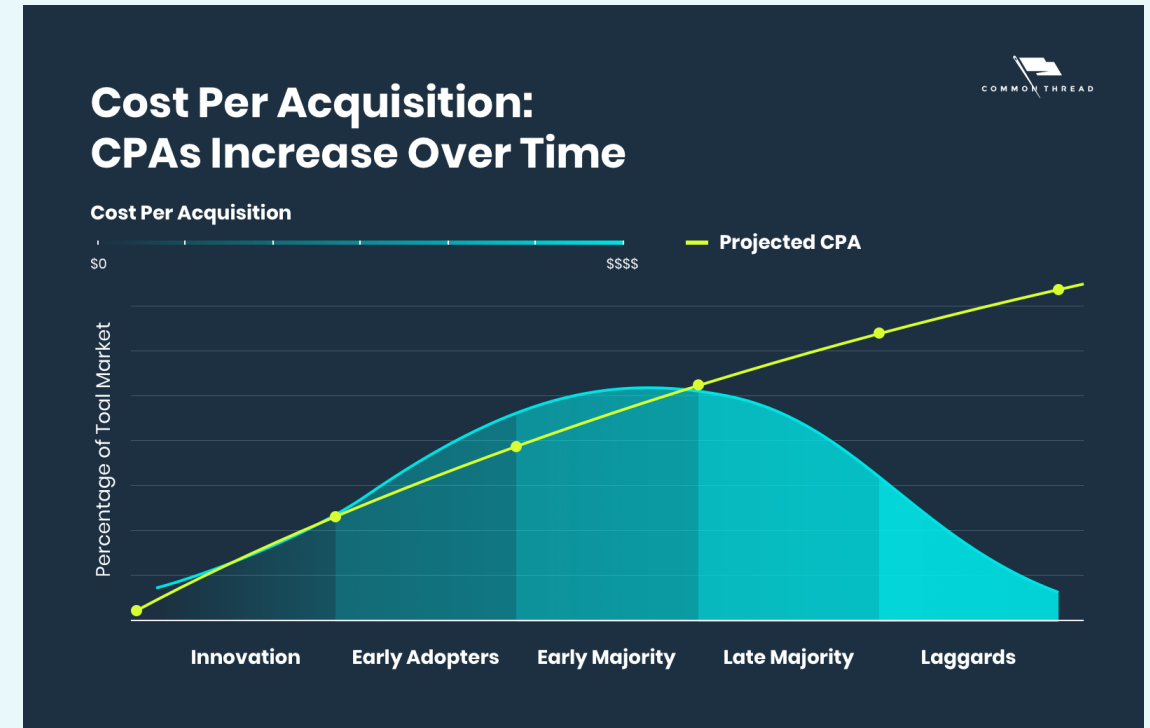
ROZKŁAD PRZYCHODÓW POJEDYNCZEGO MIESIĄCA WG MIESIĄCA POZYSKANIA KOHORTY (DANE PRZYKŁADOWE)



# — Inwestycje w bazę graczy

## ROSNAJĄCY KOSZT POZYSKANIA GRACZY

- ✦ Jednostkowy koszt pozyskania graczy rośnie w miarę wzrostu skali UA.
- ✦ Aby zwiększać skalę, niezbędna jest poprawa LTV.
- ✦ Maksymalizujemy skalę w danym momencie przy danym LTV.



# — Unsolved – gdzie jesteśmy?

